

*Басинская И.В., Альшевская Н.Е., Радюк О.М.
Белорусский государственный университет, Минск*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРАТЕГИЙ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ

Процесс принятия решения является центральным на всех уровнях переработки информации и психической регуляции в системе целенаправленной деятельности. В современной теории принятия решений существует два направления – непсихологическое-нормативное и психологическое.

Непсихологические модели принятия решений сложились в теории игр, экономического поведения и статистических решений и опираются на количественные методы и математический аппарат, на формализованные модели и аксиоматический подход (Дж. Ньюман, О. Morgenштерн, Э. Мулен Ю. Козелецкий и др.). Второе направление ориентировано на качественное описание проблемы в ситуации

принятия решений, на психологическую реальность, необходимо включающую в себя черты личности субъекта (М.А. Кремень, Т.В. Корнилова, А.В. Карпов, Г. Саймон, Г. Гигеренцер, Д. Дернер, С. Плаус, и др.).

Общим для психологических и непсихологических подходов является понимание принятия решения как выбора из некоторого числа альтернатив, позволяющего преодолеть объективную и субъективную неопределенность ситуации и требующего наличия личностных усилий для снижения уровня ее неопределенности.

Эффективность является одной из основных характеристик принимаемых решений и предполагает оценку результатов их выполнения путем сравнения с теми или иными критериальными показателями (степени достижения целей, трудозатратами, временем, ресурсами, ощущением удовлетворения и т.д.).

Целью данной нашего исследования является выявление зависимости эффективности принятия решений от стратегий целеполагания.

Объект исследования – эффективность принятия решений.

Предмет исследования – эффективность принятия решений в зависимости от стратегий целеполагания.

В исследовании приняли участие 216 человек – руководителей различного уровня управленческой иерархии, проходивших обучение на факультете повышения квалификации Института государственной службы Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

Стратегии целеполагания

Для определения стратегий целеполагания мы воспользовались моделированием управленческой деятельности и созданием в ней проблемной ситуации, характеризующейся противоречивостью в условиях задачи, информационной неопределенностью, наличием альтернатив для самостоятельного выбора, возможностью многократно принимать и корректировать первоначальные решения [1].

Деловая игра (ДИ) представляет собой моделирование управленческой деятельности по разрешению проблемной ситуации. Игровое действие условно разворачивается в некоторой хозяйственной системе, состоящей из N предприятий (N – число игроков, исполняющих роли директоров предприятий), расположенных на берегу озера. Изготовление продукции требует много воды, которую предприятия берут из озера. Отработанная вода сбрасывается туда же. Каждое из предприятий ежемесячно принимает одно из пяти решений, соответствующих карточке определенного цвета: сброс неочищенных стоков (зеленая карточка); очистка отработанной воды (красная

карточка); перепрофилирование предприятий – выпуск новой продукции (оранжевая карточка); применение штрафных санкций к игрокам, загрязняющим воду (фиолетовая карточка); премирование тех, кто очищает стоки (синяя карточка).

Игра проводится в течение 48 циклов, каждый цикл при этом символизирует один месяц работы предприятия. Каждому решению соответствует оценка в виде прибыли или убытков, полученных в данном месяце. Цель деятельности предприятия формулируется участниками *самостоятельно* после получения вводной инструкции. В игре предусмотрена возможность взаимодействия участников через общение на совещании (после каждых 8 циклов), после которого участники вновь определяют для себя цель для последующих 8 игровых циклов.

По результатам игры фиксировались следующие параметры каждого участника: а) стратегии целеполагания; б) количество карточек каждого цвета, выброшенных участником за игру, которое указывало на его предпочтения и являлось показателем его личностных характеристик, того, насколько человек способен видеть ситуацию в целом, отслеживать динамику ее изменения, достигать поставленных целей.

Для определения *стратегий целеполагания* в игре использовался контент-анализ: анализ целей деятельности участников ДИ. Единица анализа – цель деятельности, сформулированная испытуемыми перед каждым этапом игры (до принятия решения). В результате были выделены стратегии целеполагания:

1) «конъюнктивная» – цель, сформулированная по принципу «логического И», с учетом возможности удовлетворения обоих противоречивых свойств объекта и направленная на преодоление противоречия между ними («забота об экологии: не допустить загрязнения источники и получение прибыли предприятия»);

2) «дизъюнктивная» – цель, сформулированная по принципу «логического ИЛИ», с учетом возможности удовлетворения одного из противоречивых свойств объекта: прибыли предприятия или сохранение экологической системы;

3) «отвлеченная» – цель без связи с условиями функционирования социально-экономической системы («разорить конкурентов», «открыть новое производство», «сохранение рабочих мест», «поработать в команде»);

4) «бесцелевая» – отсутствие стратегии целеполагания.

На рисунке 1 представлен вклад каждой стратегии целеполагания при проведении 48 циклов ДИ.



Рисунок 1 – Стратегии целеполагания при проведении деловой игры

Анализ данных, представленных на рисунке 1, показывает, что для данной выборки наиболее характерной стратегией при постановке цели является дизъюнкция, направленная на удовлетворение одного из противоречивых свойств объекта – прибыль предприятия (28,3%) или сохранение экологии (22,1%). Второй по вкладу является «конъюнктивная» цель, направленная на удовлетворение обоих противоречивых свойств объекта и преодоление противоречия между ними – забота об экологии и получение прибыли предприятия (23,4%); «бесцелевая» и «отвлеченная» стратегии представлены 13,3 и 12,9%, соответственно.

Эффективность принятия решений

Деловая игра представляет собой динамический объект управления, который изменяется на протяжении игровых циклов. Многократность осуществляемых выборов дает возможность оценить предпочитаемые стратегии в принятии решений и провести анализ причин, препятствующих выбору оптимальной стратегии.

Для оценки принимаемых решений вводятся соответствующие коэффициенты: оптимальности принимаемых решений, эгоизма, разработки новой продукции, альтруизма и вероятностного прогнозирования развития ситуации [1, с. 25-26].

В среднем для испытуемых коэффициент оптимальности принимаемых решений составляет 65%, коэффициент эгоизма выше коэффициента альтруизма и составляют, соответственно, 9 и 6%.

Коэффициент разработки новой продукции вносит вклад в размере 5%, что количественно сравнимо со вкладом альтруизма, но качественно превышает последний, т.к. в процессе принятия решений на использование этой стратегии накладывалось ограничение – не более 1 раза за игровой цикл из 8 ходов. Данный факт может характеризовать выборку, как склонную к инновациям. Высокий вклад внес уровень вероятностного прогнозирования – 15%.

Эффективность принятия решений в зависимости от стратегий целеполагания.

Для выявления связи между стратегиями целеполагания и принятием решений в ДИ (выбор из 5 альтернатив) использовали корреляционный анализ, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты корреляционного анализа между эффективностью принятия решений и стратегиями целеполагания в ДИ

Переменные	Коэффициент корреляционной связи r_s
Коэффициент эгоизма – «Отвлеченная» цель в ДИ	0,177 ($p < 0,05$)
Коэффициент эгоизма – «Дизъюнктивная» цель в ДИ (прибыль предприятия)	0,236 ($p < 0,01$)
Коэффициент эгоизма – «Конъюнктивная» цель в ДИ (сохранение экологии и прибыль предприятия)	-0,231 ($p < 0,01$)
Коэффициент оптимальности принимаемых решений – «Дизъюнктивная» цель в ДИ (прибыль предприятия)	-0,234 ($p < 0,01$)
Коэффициент вероятностного прогнозирования – «Дизъюнктивная» цель в ДИ (прибыль предприятия)	0,170 ($p < 0,05$)

Анализ корреляционных связей между эффективностью принятия решений в ДИ и стратегиями целеполагания показывает, чем чаще участники игры использовали «дизъюнктивную» стратегию (прибыль предприятия), тем выше были у них коэффициенты эгоизма и вероятностного прогнозирования и ниже коэффициент оптимальности принимаемых решений. Применение «отвлеченной» цели увеличивало значение коэффициента эгоизма, тогда как «конъюнктивная» цель его уменьшала.

Выводы:

Определены стратегии целеполагания, сформулированные испытуемыми перед каждым этапом игры (до принятия решения): «конъюнктивная», «дизъюнктивная», «отвлеченная» и «бесцелевая». Для данной выборки наиболее характерной стратегией при постановке

цели является дизъюнкция, направленная на удовлетворение одного из противоречивых свойств объекта – прибыль предприятия (28,3%). Второй по вкладу является «конъюнктивная» цель, направленная на удовлетворение обоих противоречивых свойств объекта и преодоление противоречия между ними – забота об экологии и получение прибыли предприятия (23,4%).

Оценка эффективности принятия решений осуществлялась с помощью коэффициентов: оптимальности принимаемых решений, эгоизма, разработки новой продукции, альтруизма и вероятностного прогнозирования развития ситуации. В среднем для испытуемых коэффициент оптимальности принимаемых решений составляет 65%, коэффициенты эгоизма, альтруизма и вероятностного прогнозирования составляют, соответственно, 9, 6 и 15%. Коэффициент разработки новой продукции вносит вклад в размере 5% и позволяет характеризовать выборку, как склонную к инновациям.

Корреляционные связи между эффективностью принятия решений в ДИ и стратегиями целеполагания показывают, чем чаще участники игры используют «дизъюнктивную» стратегию (прибыль предприятия), тем выше у них коэффициенты эгоизма и вероятностного прогнозирования и ниже коэффициент оптимальности принимаемых решений. Применение «отвлеченной» цели увеличивает значение коэффициента эгоизма, тогда как «конъюнктивная» цель его уменьшает.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кремень, М.А. Принятие управленческих решений в ситуации неопределенности (деловая игра): учеб.-методическое пособие / М.А. Кремень, Н.А. Дубинко, Н.Н. Пыжова. – Мн.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – 35 с.